

MÓDULO 6

Colaboración, comunicación e importancia del aprendizaje interdisciplinar



Co-funded by
the European Union

Colaboración, comunicación y aprendizaje interdisciplinar

En este módulo, nuestro objetivo es dotarle de las habilidades esenciales para una colaboración eficaz, una comunicación clara y enfoques interdisciplinarios. En un mundo en el que la diversidad de perspectivas y los esfuerzos colectivos son fundamentales para la innovación y el éxito sostenible. Al adoptar estas habilidades, mejorarás tu desarrollo profesional y también contribuirás significativamente a avanzar en la igualdad de género y las prácticas sostenibles en los sectores THL en toda Europa.

- 01 Fundamentos de una colaboración eficaz**
- 02 Habilidades de comunicación para líderes**
- 03 Facilitar la toma de decisiones y la generación de ideas**
- 04 Herramientas digitales de colaboración y comunicación**
- 05 Posibilitar el aprendizaje y el crecimiento interdisciplinarios**
- 06 Mejorar el compromiso de las partes interesadas**

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados solo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o los de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser considerados responsables de ellos.



**Co-funded by
the European Union**





01

Fundamentos de una colaboración eficaz



Fundamentos de la colaboración eficaz

La colaboración eficaz es el alma de los equipos de alto rendimiento, especialmente en sectores dinámicos como el turismo, la hostelería y el ocio. En esencia, requiere:

1. **Comprensión de la dinámica de equipo** y de las funciones y fortalezas/debilidades individuales
2. **Fomentar la confianza**, donde la transparencia y la responsabilidad son fundamentales.
3. **Un entorno integrador**
4. **Resolución de conflictos** y creación de consenso

Dominar estos fundamentos no sólo mejora la productividad y la innovación de los equipos, sino que también impulsa resultados organizativos positivos, preparando a las mujeres líderes para sobresalir e inspirar en los sectores THL.



LECTURA INTERESANTE: Un nuevo estudio revela que la colaboración impulsa el rendimiento en el lugar de trabajo (forbes.com)

1. Entender la dinámica y las funciones del equipo



2. Fomentar la confianza, donde la transparencia y la responsabilidad son fundamentales



Fomentar una comunicación abierta y honesta para promover una cultura de transparencia.



Fijar expectativas claras y cumplir los compromisos para establecer la fiabilidad



Realizar un seguimiento coherente de las tareas para demostrar la responsabilidad.



Compartir información libremente para evitar los silos de conocimiento y fomentar la confianza mutua.



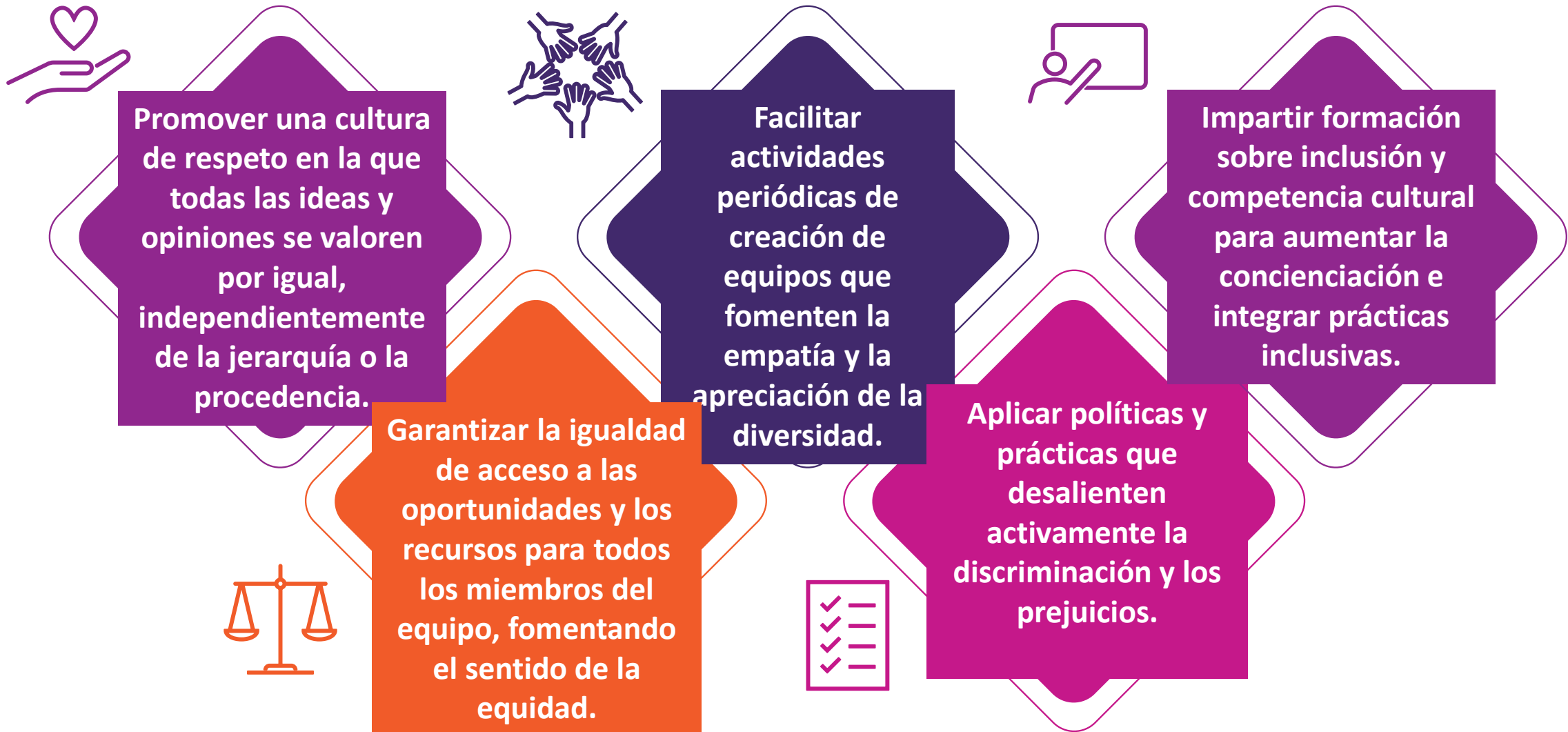
Reconocer y celebrar los logros del equipo para reforzar la confianza en la capacidad colectiva.



Aborde los problemas y los errores abiertamente, utilícelos como oportunidades de aprendizaje y evite culpar a los demás.



3. Crear un entorno inclusivo en el lugar de trabajo...



4. Desarrollar la resolución de conflictos y la búsqueda de consenso

1. Aplicar marcos estructurados de **resolución de conflictos** que guíen a los equipos a través de los desacuerdos centrándose en la búsqueda de un terreno común.
2. **Formar al personal en técnicas de negociación y mediación** para facilitar el diálogo constructivo y el entendimiento entre las partes en conflicto.
3. Fomentar una **mentalidad orientada a las soluciones**, centrándose en los objetivos y valores comunes de la organización como base para alcanzar un consenso.
4. Fomentar un entorno en el que se **intercambien opiniones con regularidad** y se aborden los problemas de forma proactiva antes de que se conviertan en conflictos mayores.





02

Habilidades de comunicación para líderes



Habilidades de comunicación para líderes...

Para los directivos de los sectores del turismo, la hostelería y el ocio (THL), las habilidades comunicativas son especialmente cruciales debido a la naturaleza del sector, orientado al cliente y al servicio.

He aquí 4 puntos importantes de una buena comunicación:

Técnicas avanzadas de comunicación

Combinar las habilidades verbales y no verbales, la escucha activa y la inteligencia emocional para crear interacciones positivas con los clientes y un entorno de equipo cohesionado.

Narración estratégica y participación pública

Aprovechar el **poder de la narración de historias para crear marca y motivar al personal**, junto con una oratoria eficaz para atraer e influir en una serie de audiencias.

Resolución de conflictos y excelencia en el servicio

Emplear **estrategias de gestión de conflictos** para resolver las quejas de los clientes y las disputas internas, manteniendo altos niveles de calidad de servicio y armonía en el equipo.

Inteligencia cultural e inclusión

El desarrollo de **habilidades de comunicación multicultural** para dirigir equipos diversos y atender a una clientela global fomenta un ambiente integrador y acogedor.



TIPS:

Técnicas avanzadas de comunicación

Combinar las habilidades verbales y no verbales, la escucha activa y la inteligencia emocional para crear interacciones positivas con los clientes y un entorno de equipo cohesionado.

- Participe en sesiones de formación que se centren en los matices del tono, enseñando cómo la variación de la entonación puede afectar a la percepción del cliente y a la respuesta del equipo.
- Utilice ejercicios de representación de papeles para practicar y perfeccionar un lenguaje corporal positivo, asegurándose de que las señales no verbales coinciden con los mensajes verbales.
- Asista a talleres de escucha activa en los que usted y sus compañeros puedan aprender a interactuar plenamente con clientes y colegas, demostrando comprensión y empatía.
- Fomente mecanismos de retroalimentación en los que los clientes y los miembros del equipo puedan compartir sus experiencias, proporcionando información sobre cómo se perciben el tono y el lenguaje corporal.
- Incorpore técnicas de atención plena que le ayuden como líder a ser más consciente de su estilo de comunicación y su impacto en los demás.



Escucha activa...

Desarrollar la escucha activa y el compromiso empático implica entrenarse o practicar para concentrarse plenamente, comprender, responder y recordar lo que se dice. Esto puede lograrse mediante ejercicios centrados en escuchar atentamente sin interrupciones, interpretar las señales no verbales y responder con empatía y comprensión. Esto puede generar confianza y un compromiso efectivo.



[The Art of Listening | Simon Sinek \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=9vM31111111)



TIPS:

Narración estratégica y participación pública

Aprovechar el poder de la narración de historias para crear marca y motivar al personal, junto con una oratoria eficaz para atraer e influir en una serie de audiencias.

- Asista a un taller de narrativa centrado en la elaboración de relatos convincentes que se alineen con sus valores y visión (y los de su marca) y los refuercen.
- Desarrolle su arte de contar historias, haciendo hincapié en cómo las historias personales (y organizativas) pueden motivar al personal y conectar emocionalmente con los clientes. Esto puede utilizarse como herramienta en materiales de marketing y redes sociales para reforzar la lealtad a la marca.
- Incorpore la formación en oratoria para aumentar la confianza y las habilidades a la hora de realizar presentaciones persuasivas y atractivas ante diversas audiencias.
- Practica compartiendo historias de éxito y testimonios de clientes en reuniones de equipo y eventos corporativos para inspirar y reforzar el mensaje de la marca.



MIRA - El poder de contar historias...



Contar historias es una herramienta de comunicación esencial. Puede hacer accesibles datos complejos y crear interés o compromiso.

En este breve vídeo aprenderemos:

- Las ventajas de contar historias potentes
- Cómo mejorar sus habilidades básicas para contar historias
- Cómo utilizar la narración para establecer relaciones



TIPS:

Resolución de conflictos y excelencia en el servicio

Emplear estrategias de gestión de conflictos para resolver las quejas de los clientes y las disputas internas, manteniendo altos niveles de calidad de servicio y armonía en el equipo.

- Fomentar una cultura de comunicación abierta, en la que usted y los demás miembros del equipo se sientan cómodos expresando sus preocupaciones e impulsen la resolución constructiva y proactiva de los problemas.
- Promueva las técnicas de mediación en las disputas internas, centrándose en la comprensión de las distintas perspectivas y la búsqueda de resoluciones mutuamente beneficiosas.
- Implemente un programa de formación en resolución de conflictos para dotarse a sí mismo y al personal de habilidades de negociación, empatía y resolución de problemas para gestionar eficazmente las quejas de los clientes o los conflictos internos.
- Apoye protocolos claros y la resolución de conflictos, que den prioridad a la calidad del servicio y la cohesión del equipo.
- Revise y adapte periódicamente las estrategias de gestión de conflictos en función de los comentarios y la evolución de las necesidades de la organización.



TIPS:

Inteligencia cultural e inclusión

El desarrollo de habilidades de comunicación multicultural para dirigir equipos diversos y atender a una clientela global fomenta un ambiente integrador y acogedor.

- Formación de apoyo y seguimiento para educarle a usted y a su personal sobre las diferentes culturas, costumbres y estilos de comunicación, mejorando su capacidad para interactuar entre sí y con una clientela diversa.
- Incorpore oportunidades de aprendizaje de idiomas o formación básica en los idiomas más hablados entre su clientela internacional.
- Cree un equipo directivo diverso e integrador que refleje la naturaleza multicultural de su clientela, dando ejemplo a toda la organización.
- Fomente el intercambio de experiencias y perspectivas culturales dentro del equipo, promoviendo una comprensión y una apreciación más profundas de la diversidad.





03

Facilitar la toma de decisiones y la generación de ideas



Buena toma de decisiones e ideación

En el sector del turismo, la hostelería y el ocio (THL), que evoluciona a un ritmo vertiginoso, la capacidad de tomar decisiones oportunas y con conocimiento de causa y de generar ideas innovadoras es crucial para el éxito. Por ello, a continuación analizamos las tácticas para:

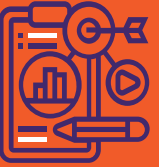
- 1. utilizar información basada en datos,**
- 2. fomentar el pensamiento creativo y**
- 3. fomentar perspectivas diversas,**

para garantizar que las decisiones sean innovadoras y eficaces. Esta sección, que hace hincapié en los enfoques colaborativos, pretende dotar a los líderes de las herramientas y la mentalidad necesarias para afrontar retos complejos y aprovechar las oportunidades de su sector.

LECTURA INTERESANTE

Partners In Crime: The Power of Finding Your Creative Collaborator | by Jason Keath | Medium

Toma de decisiones basada en datos



Si practica concienzudamente la combinación de decisiones intuitivas, basadas en la experiencia, con enfoques analíticos, basados en datos, podrá mejorar su perspicacia a la hora de tomar decisiones.

1. **Cultivar el autoconocimiento** : Empiece por comprender sus propias tendencias a la hora de tomar decisiones. Reconocer tus preferencias naturales es el primer paso para lograr un enfoque equilibrado.
2. **Desarrollar una base sólida en la alfabetización de datos.** Aprenda a recopilar, analizar y extraer conclusiones de los datos de forma que sirvan de base para la toma de decisiones.
3. **Integrar la experiencia con los datos:** Cuando se enfrente a una decisión, empiece por examinar los datos disponibles y lo que sugieren. A continuación, reflexione sobre su experiencia y la de su equipo. En qué coinciden o difieren tus ideas de lo que muestran los datos?
4. **Análisis de escenarios:** Utilizar la planificación de escenarios para explorar cómo podrían desarrollarse las distintas decisiones. Combine las proyecciones de datos con el conocimiento de la experiencia para evaluar los posibles resultados.
5. **Confiar pero verificar** : Déjate guiar por tus instintos, pero respalda tus corazonadas con datos siempre que sea posible. Si los datos contradicen tus instintos, profundiza para entender por qué.
6. **Reflexionar y aprender:** Después de tomar una decisión, reflexiona sobre el resultado. ¿Qué puedes aprender de ello para futuras decisiones?



Fomentar el pensamiento creativo



El pensamiento creativo no es sólo una valiosa habilidad, sino un componente crítico del liderazgo eficaz, que permite la innovación continua, la resolución eficaz de problemas y la adaptabilidad en un entorno competitivo y de ritmo rápido.

- 1. Fomente la curiosidad y la amplitud de miras:** Cultive una cultura en la que se fomente el cuestionamiento y la exploración de nuevas ideas. Fomente la curiosidad formulando preguntas abiertas y cuestionando los supuestos.
- 2. Crear equipos diversos** con diversos antecedentes, experiencias y perspectivas. Esto fomenta la resolución creativa de problemas al aportar distintos puntos de vista e ideas.
- 3. Crear un espacio seguro para compartir ideas** donde los miembros del equipo se sienten seguros para expresar sus pensamientos e ideas (buenas o malas) sin temor a críticas o juicios y los fracasos se consideran oportunidades de aprendizaje.
- 4. Organice sesiones periódicas de intercambio de ideas** y utilizar técnicas como los [mapas mentales](#), [los seis sombreros para pensar](#), el pensamiento de diseño o el método [SCAMPER](#) pueden ayudar a estimular el pensamiento creativo.
- 5. Proporcionar oportunidades de aprendizaje interfuncionales:** Expose team members to different areas of the company to broaden their knowledge and spark new ideas.
- 6. Inspiración de fuentes externas:** Anime a buscar inspiración fuera del sector, incluidas tendencias, tecnologías y metodologías que puedan adaptarse.
- 7. Recompensar la creatividad y la innovación:** Reconocer y recompensar las ideas y soluciones creativas, reforzando el valor otorgado a la innovación dentro de la organización..

Fomentar la diversidad de puntos de vista



Si se asegura de que no sólo se escuchan las diversas perspectivas, sino que son decisivas para dar forma a las decisiones e ideas, notará que habrá más ideas innovadoras que no sólo son inclusivas, sino más eficaces. Algunas formas de conseguirlo son:

1. **Composición diversa del equipo:** Formar un equipo con personas de distintas procedencias, culturas y disciplinas, que aporten experiencias y puntos de vista diversos y enriquezcan el proceso de toma de decisiones e ideas.
2. **Formación para la concienciación sobre los prejuicios:** Impartir formación para reconocer y mitigar los prejuicios inconscientes. Esto ayuda a crear un entorno en el que se valoran y consideran todas las perspectivas sin prejuicios.
3. **Solicitud activa de diferentes puntos de vista:** Busque activamente las opiniones de los miembros del equipo que puedan ser menos elocuentes o cuyos puntos de vista puedan estar infrarrepresentados.
4. **Colaboración interfuncional:** Como ya se ha dicho, promover la colaboración entre distintos departamentos o áreas de especialización permite la polinización cruzada y puede dar lugar a soluciones más innovadoras y completas.
5. **Prácticas reflexivas:** Una vez tomadas las decisiones o generadas las ideas, reflexione sobre el proceso. Considere cómo se incorporaron las diversas perspectivas y qué puede mejorarse en el futuro.





04

Herramientas digitales de colaboración y comunicación



Ventajas de las HERRAMIENTAS DIGITALES para los líderes de los sectores THL...

Mayor eficiencia y accesibilidad

Agilizan los procesos de comunicación, haciendo que el intercambio de información sea más rápido y accesible, independientemente de las barreras geográficas. Esto es especialmente beneficioso en la naturaleza global y a menudo descentralizada del sector THL.



Colaboración mejorada

Plataformas como el software de gestión de proyectos y los espacios de trabajo colaborativos en línea permiten la colaboración en tiempo real, el intercambio de documentos y el seguimiento del progreso, fomentando un entorno de equipo más cohesionado.



Flexibilidad y escalabilidad

Las herramientas digitales ofrecen la flexibilidad necesaria para adaptarse a proyectos de diversa envergadura y a la configuración de los equipos.



Mayor compromiso de los clientes

A través de las redes sociales y las herramientas de marketing digital, las empresas de THL pueden interactuar directamente con los clientes, recibir comentarios y adaptar sus servicios a las preferencias cambiantes de los consumidores..



Relación coste-eficacia

Al reducir la necesidad de recursos físicos y permitir opciones de trabajo a distancia, las herramientas digitales pueden suponer un importante ahorro de costes.



Herramientas digitales que mejoran la eficacia y la accesibilidad

1. **Plataformas de e-mail**(Ej. [Gmail](#), [Outlook](#)): Para la comunicación diaria, permitiendo la mensajería asíncrona y el intercambio de información.
2. **Herramientas de mensajería instantánea y chat** (Ej. [Slack](#), [Microsoft Teams](#)): Estas plataformas permiten conversaciones rápidas en tiempo real y son útiles para la comunicación rápida y la colaboración en equipo.
3. **Software de videoconferencia**(Ej. [Zoom](#), [Microsoft Teams](#)): Esencial para celebrar reuniones virtuales, especialmente importante para conectar equipos dispersos geográficamente.
4. **Servicios de almacenamiento y compartición de archivos en la nube** (Ej. [Google Drive](#), [Dropbox](#), [OneDrive](#), [WeTransfer](#)): Estas herramientas permiten acceder y compartir fácilmente documentos y archivos desde cualquier lugar, facilitando la colaboración entre las distintas áreas de la empresa.



Herramientas digitales diseñadas para mejorar la colaboración



1. **Plataformas de gestión del trabajo colaborativo**(Ej. [Asana](#), [Monday.com](#), [Trello](#)): Estas herramientas permiten a los responsables gestionar proyectos, hacer un seguimiento de los avances y asignar tareas de forma compartida y transparente, fomentando el trabajo en equipo y la responsabilidad.



2. **Pizarras virtuales** (Ej. [Miro](#), [Microsoft Whiteboard](#)): Las pizarras digitales son excelentes para las sesiones de brainstorming, ya que permiten a los miembros del equipo aportar ideas visualmente, independientemente de su ubicación física.



3. **Software de gestión de tareas** (Ej. [Todoist](#), [ClickUp](#)): Ayuda a los equipos a priorizar tareas, fijar plazos y hacer un seguimiento del estado de los proyectos en curso, garantizando que todos estén alineados y sean conscientes de sus responsabilidades.



Digital tools that promote Customer Engagement

1. **Plataformas de redes sociales**(Ej. [Facebook](#), [Instagram](#), [X](#), [LinkedIn](#)): Ideal para compartir contenidos, promociones/actualizaciones y comentarios.
2. **Sistemas de gestión de las relaciones con los clientes (CRM)**(Ej. [Salesforce](#), [HubSpot](#)): Ayudan a gestionar las interacciones con los clientes, realizar un seguimiento del historial de interacción y personalizar la comunicación.
3. **Software de marketing por correo electrónico** (Ej. [MailerLite](#), [Constant Contact](#)): Útil para enviar campañas de correo electrónico específicas y personalizadas a los clientes, manteniéndolos comprometidos e informados.
4. **Herramientas de revisión online**(Ej. [TripAdvisor](#), [Yelp](#), [Google My Business](#)): Esencial para que las empresas THL supervisen y respondan a las opiniones de los clientes, gestionando su reputación en línea con eficacia.
5. **Sistemas de reserva**(Ej. [OpenTable](#), [Booking.com](#), [Hostelworld](#)): Facilita a los clientes una experiencia de reserva sencilla y eficaz.





LAS HERRAMIENTAS DIGITALES NO SÓLO FACILITAN

COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN,

SINO TAMBIÉN IMPULSAR LA EFICIENCIA OPERATIVA,

COMPROMISO DE LOS CLIENTES Y

CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS SECTORES THL



05

Posibilitar el aprendizaje y el crecimiento interdisciplinarios



Aprendizaje y crecimiento interdisciplinarios

El Aprendizaje y Crecimiento Interdisciplinarios se refiere a un **enfoque educativo** o a una estrategia de desarrollo profesional que integra **conocimientos, métodos y perspectivas** de múltiples disciplinas o campos de estudio. Este enfoque está diseñado para **fomentar una comprensión más completa y la capacidad de resolver problemas** trascendiendo los límites de las disciplinas tradicionales. En el contexto de los entornos profesionales, este concepto también puede potenciar la creatividad y fomentar una mano de obra más ágil y adaptable, aspectos todos ellos cruciales en los dinámicos sectores del THL.

" El todo es más que la suma de las partes "

Aristotle



Consejos para facilitar el aprendizaje y el crecimiento interdisciplinarios



Un enfoque: LA TUTORÍA INVERSA...

También conocida como "tutoría ascendente", la tutoría inversa invierte el enfoque jerárquico tradicional de la tutoría. En lugar de que un jugador veterano tome "bajo su ala" a otro con menos experiencia, las relaciones de tutoría inversa sitúan al más veterano como principal aprendiz y hacen hincapié en la experiencia del más joven.

La tutoría inversa en la empresa: Parte 1



El objetivo de la mentoría inversa es, ante todo, permitir a los líderes y directivos mantenerse en contacto con su empresa y con el mundo exterior a través de estos juniors que pueden introducir nuevas habilidades y conocimientos. La historia cuenta que la mentoría inversa nació cuando Jack Welch, el CEO jubilado de General Electric, ideó el concepto original al volver de un viaje en 1999 y pidió a sus principales líderes que encontraran un mentor de nivel junior para enseñarles informática.

[Jack Welch y la tutoría inversa en la empresa – 1ra Parte - YouTube](#)



La tutoría inversa en la empresa: Parte 2



En la mentoría inversa, un miembro junior de un equipo o un estudiante en prácticas entabla una "**amistad profesional**" con alguien más veterano, e intercambian habilidades, conocimientos y comprensión. Puede parecer inusual al principio, pero la mentoría inversa es una forma estupenda de compartir conocimientos en la empresa. Pero, ¿cómo ponerla en práctica? Esta animación ofrece unas breves pautas generales sobre el método que mejor se adapta a las distintas empresas.

[Jack Welch y la tutoría inversa en la empresa – 2da Parte - YouTube](#)





06

Mejorar la
participación de
las partes
interesadas



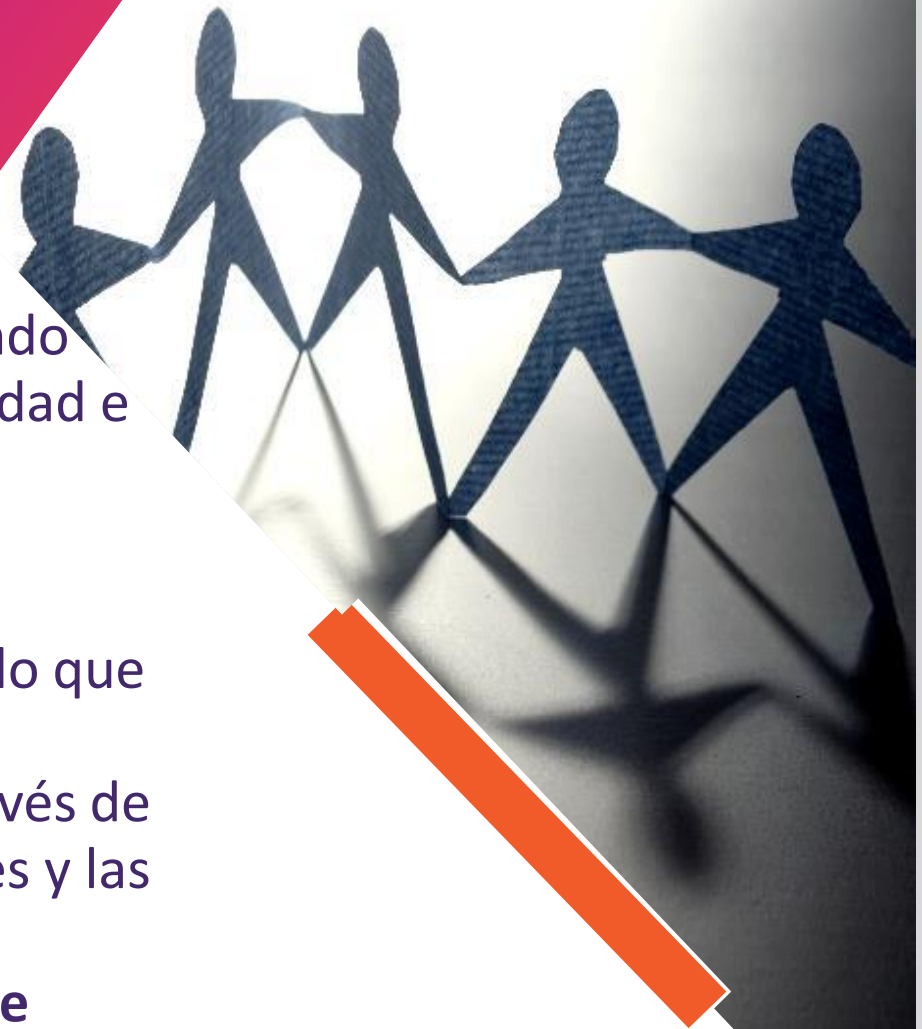
Por qué es importante la participación de las partes interesadas...

El compromiso de las partes interesadas es vital para las pequeñas y medianas empresas (PYME) de THL, ya que genera confianza y relaciones sólidas, sobre todo con las comunidades locales, los clientes y los empleados. Este compromiso es crucial para obtener información valiosa, fomentar la lealtad de los clientes y estimular la innovación. También desempeña un papel importante a la hora de optimizar el uso de los recursos, atraer y retener la inversión y mitigar los riesgos. Para las PYME, un compromiso eficaz con las partes interesadas no consiste sólo en mantener buenas relaciones; es un **enfoque estratégico** que puede **impulsar el crecimiento, mejorar la reputación y garantizar la sostenibilidad** a largo plazo en un mercado competitivo.



Cómo MEJORAR el compromiso de las partes interesadas...

1. **Identificar y comprender a las partes interesadas** incluyendo clientes, empleados, proveedores, miembros de la comunidad e inversores. Desarrolle la empatía y sepa cómo les afecta su empresa.
2. **Comunicación eficaz:** Establezca y adapte su estrategia de comunicación a los distintos grupos de interés, garantizando que los mensajes sean pertinentes y atractivos.
3. **Construir relaciones sólidas** fomentando la confianza a través de la transparencia y la honestidad. Las interacciones regulares y las conexiones personales fortalecen las relaciones.
4. **Colaborar e implicar a las partes interesadas en la toma de decisiones** siempre que sea posible, esto puede aumentar su compromiso y apoyo a sus iniciativas.



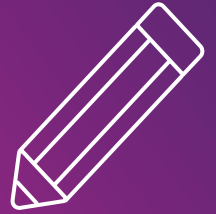
Cómo MEJORAR el compromiso de las partes interesadas...

- 5. Actualizaciones e informes periódicos:** Mantenga informadas a las partes interesadas sobre los progresos, novedades y logros. Esto genera confianza y mantiene a las partes interesadas alineadas con sus objetivos.
- 6. Receptividad a los comentarios e inquietudes:** Sea rápido y proactivo a la hora de responder a las opiniones y preocupaciones de las partes interesadas. Esto demuestra que valoras sus aportaciones y que estás comprometido con la mejora.
- 7. Supervisar y medir el compromiso:** Supervise continuamente los niveles de compromiso de las partes interesadas y mida la eficacia de sus estrategias de compromiso, realizando los ajustes necesarios.





¿Conoces bien a las partes interesadas?



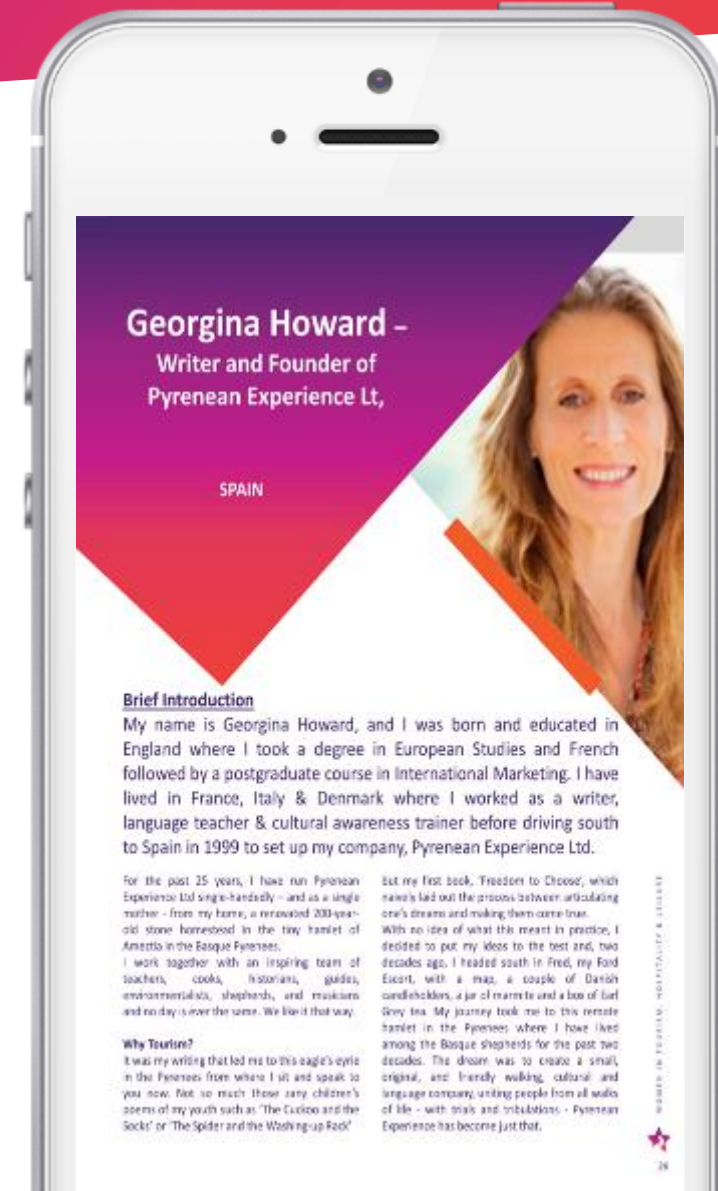
Es hora de reflexionar... intente responder a estas preguntas:

1. ¿Sabe qué busca el turista típico cuando visita su región/negocio?
2. ¿Está satisfaciendo esas necesidades?
3. ¿Cómo podría mejorar su compromiso con sus huéspedes y con otras partes interesadas?



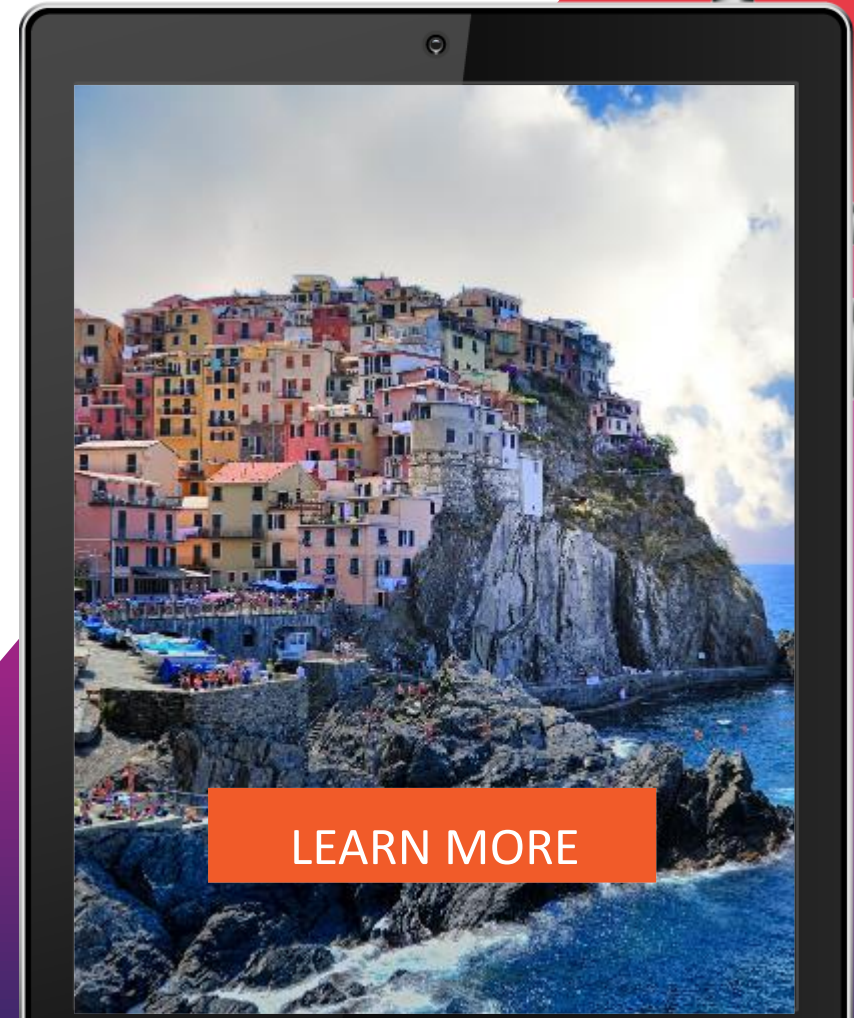
Inspírate...

En el Compendio de buenas prácticas de We Lead uno de nuestros estudios de caso, Georgina Howard muestra lo importante y eficaz que ha sido para su empresa colaborar y comprometerse con las partes interesadas locales. En efecto, su empresa, The Pyrenean Experience, se basa en las relaciones, la creación de comunidades y la colaboración.



Llevar la colaboración y los esfuerzos sostenibles al futuro...

- [How to Create a Collaborative Culture | The Workstream \(atlassian.com\)](#)
- [Better together: Why collaboration is more important than ever – edie](#)
- [5 steps to successful collaboration | GreenBiz](#)
- [How collaboration creates value and accelerates change | GreenBiz](#)



www.welead.eu



Siga nuestro viaje



This license enables reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use. CC BY includes the following elements: BY: credit must be given to the creator.



Co-funded by
the European Union